

## บทที่ 5

### การประมวลผลข้อมูลและการวิเคราะห์ข้อมูล

#### 5.1) การประมวลผล

จากการเก็บรวบรวมข้อมูลที่ได้แบ่งแยกลักษณะข้อมูลออกเป็น 3 ส่วน คือ ข้อมูล ส่วนของผู้อยู่อาศัย ข้อมูลส่วนจากรูปแบบการต่อเติม และข้อมูลด้านความต้องการของเจ้าของบ้าน เราจึงได้นำมาประมวลผลแยกตามลักษณะตามที่ได้จัดแบ่งไว้ในเบื้องต้น แต่จะจำแนกข้อมูลในส่วนหลักๆ นั้นออกเพื่อให้เกิดความเข้าใจมากขึ้นและพบข้อมูลที่น่าสนใจดังนี้

##### 5.1.1) ข้อมูลส่วนของผู้อยู่อาศัย

ตาราง 5.1.1.1 แสดงช่วงอายุของผู้นำครอบครัว

อายุ (ปี)	จำนวน (คน)
ต่ำกว่า 35 ปี	2
36 – 45	4
46 – 55	9
56 - 65	3
รวม	18

พบว่าผู้ที่ซื้อบ้านในระดับราคา 10 ล้านบาทขึ้นไปโดยส่วนใหญ่ผู้นำครอบครัว หรือคนที่เป็นเจ้าของเงินหรือกำลังหลักในการจ่ายเงิน จะมีอายุอยู่ในช่วงอายุ 46 – 55 ปี

ตาราง 5.1.1.2 แสดงจำนวนสมาชิกในครอบครัว (ไม่นับรวมคนรับใช้)

จำนวนสมาชิกในครอบครัว (คน)	จำนวน (ราย)
1	2
2	2
3	0
4	8
5	5
มากกว่า 5 คน	1
รวม	18

พบว่า จำนวนสมาชิกในครอบครัวหรือ จำนวนผู้เข้าอยู่อาศัยภายในบ้านส่วนใหญ่ จะอยู่ที่ 4 คน โดยไม่ได้นับรวมคนรับใช้

ตาราง 5.1.1.3 แสดงสถานะภาพการสมรส

สภาพสมรส	จำนวน (ราย)
โสด	3
สมรสไม่มีบุตร	2
สมรสบุตร 1 คน	3
สมรสบุตร 2 คน	5
สมรสบุตร 3 คน	5
<b>รวม</b>	<b>18</b>

พบว่าส่วนใหญ่ผู้ที่ซื้อบ้านระดับราคา 10 ล้านบาท มีสภาพสมรสและมีบุตรโดย ส่วนใหญ่ จะมีบุตรอยู่ที่ 2 – 3 คน

ตาราง 5.1.1.4 แสดงช่วงอายุของบุตร

ช่วงอายุบุตร	จำนวน (ราย)
1 เดือน – 5 ปี	1
6 ปี – 10 ปี	4
11 ปี – 15 ปี	10
16 ปี – 20 ปี	5
21 ปี – 25 ปี	2
26 ปี – 30 ปี	4
31 ปี ขึ้นไป	2
<b>รวม</b>	<b>28</b>

พบว่าส่วนใหญ่บุตรของผู้ซื้อบ้านระดับราคา 10 ล้านบาท จะอยู่ในช่วงอายุ 11 ปี – 15 ปี หรือ เข้าใจได้ว่ากำลังศึกษาในช่วง มัธยม

ตาราง 5.1.1.5 แสดงลักษณะการอยู่อาศัย

สถานะการอยู่อาศัย	จำนวน (ราย)
โสดและอยู่คนเดียว	2
โสดและอยู่กับญาติ	1
สามีและภรรยา	2
พ่อ แม่ และลูก	9
พ่อ แม่ ลูก และ บุพการี ของ เจ้าของบ้าน (คนแก่)	4
รวม	18

พบว่าเจ้าของบ้านเค็วส่วนใหญ่มีลักษณะการอยู่อาศัยแบบพ่อแม่ลูก และ  
รองลงมาจะมี บิดามารดาของเจ้าของบ้านมาอยู่ด้วย

ตาราง 5.1.1.6 แสดงระบบการเงินในการซื้อบ้าน

ระบบการเงินในการซื้อบ้าน	จำนวน (ราย)
ซื้อด้วยเงินสด	5
ซื้อโดยอาศัยเงินกู้	13
รวม	18

พบว่าส่วนใหญ่ซื้อด้วยระบบเงินกู้ หมายถึงการขอสินเชื่อกับสถาบันการเงินเพื่อ  
การผ่อนชำระระยะยาว

ตาราง 5.1.1.7 แสดงอาชีพของผู้นำครอบครัว

อาชีพ	จำนวน (ราย)
เจ้าของกิจการ	15
วิชาชีพเฉพาะทาง	2
พนักงานบริหารที่ไม่ใช่เจ้าของ กิจการ	1
รวม	18

พบว่าเจ้าของบ้านระดับราคา 10 ล้านบาท ส่วนใหญ่เป็นเจ้าของกิจการ

## 5.1.2) ข้อมูลส่วนของรูปแบบการต่อเติมและเปลี่ยนแปลง

## ตาราง 5.1.2.1 แสดงการต่อเติมจำแนกตามลักษณะโครงสร้าง

ลักษณะการต่อเติม	จำนวน (ราย)
ไม่ต่อเติม	2
ต่อเติมขยายจากตัวอาคาร	7
ต่อเติมแยกจากตัวอาคาร	2
ต่อเติมทั้งขยายและแยกจากตัวอาคาร	7
<b>รวม</b>	<b>18</b>

ผลการสำรวจพบว่ามีเพียง 2 ราย ที่ไม่ได้ทำการต่อเติม ซึ่งส่วน 16 รายมีการต่อเติม

## ตาราง 5.1.2.2 การต่อเติมจำแนกตามลักษณะการใช้พื้นที่

	ลักษณะใช้งาน	ขยายจากตัวอาคาร	แยกจากตัวอาคาร
ชั้นล่าง	ห้องโสมเซียเตอร์	1	
	ห้องทานอาหาร	2	
	ห้องทำงาน	3	
	ห้องนอนแขก	1	
	ห้องน้ำแขก	1	
	ห้องนั่งเล่น	2	
	ห้องนอนล่าง	2	1
	ห้องน้ำชั้นล่าง	2	1
	ห้องครัว	9	1
	ห้องนอนคนรับใช้	12	2
	ห้องน้ำคนรับใช้	12	2
	ห้องเก็บของ	4	3
	ห้องซักรีด	3	
	โถงอเนกประสงค์	9	1
โรงจอดรถ	7	6	
บน	ขยายห้องนอน	4	

เพิ่มห้องนอน	2	1
เพิ่มระเบียง	4	
ห้องพระ	1	
ห้องแต่งตัว	2	
ห้องน้ำ	2	1
ห้องนั่งเล่น	1	

#### ตาราง 5.1.2.3 แสดงการเปลี่ยนแปลงภายในตัวอาคาร

ลักษณะการเปลี่ยนแปลง	จำนวน (ราย)
มีการเพิ่มลักษณะการใช้สอยใหม่ (พื้นที่พิเศษ)	15
ไม่ได้เพิ่มลักษณะการใช้สอยใหม่	3
รวม	18

พบว่า มีการเพิ่มพื้นที่เพื่อลักษณะการใช้สอยใหม่ๆที่บ้านแบบมาตรฐานไม่มี อาทิเช่น ห้องออกกำลังกาย ห้องโฮมเธียเตอร์ ห้องนอนแขก เป็นต้น

#### 5.1.3) การใช้พื้นที่พิเศษ

หลังจากการประมวลผลการสำรวจ ลักษณะการใช้พื้นที่ภายในตัวอาคาร พบว่า เจ้าของบ้านระดับราคาสูง มีความต้องการห้องหรือพื้นที่ เพื่อจะตอบสนองความต้องการส่วนตัวที่ไม่มีในบ้านแบบมาตรฐาน และเป็นพื้นที่ใช้สอยที่มักจะไม่มีพบในบ้านระดับราคาที่ต่ำกว่า แต่เป็นความต้องการตอบสนองลักษณะเฉพาะของครอบครัว ซึ่งในที่นี้เรียกว่า พื้นที่พิเศษ

##### ตาราง 5.1.3.1 แสดงลักษณะการใช้งานในพื้นที่พิเศษ

ลักษณะพื้นที่พิเศษ	จำนวน ราย
ห้องนอนแขก	4
ห้องโฮมเธียเตอร์	15
ห้องออกกำลังกาย	2
ห้องดนตรี	1
ห้องนั่งเล่น	3
ห้องแต่งตัวขนาดใหญ่	1
ห้องพระ	3

ตาราง 5.1.3.2 แสดงจำนวนพื้นที่พิเศษที่มีในบ้าน 1 หลัง

จำนวนการเพิ่มพื้นที่พิเศษ	จำนวน (ราย)
ไม่เพิ่ม	3
เพิ่ม 1 ห้อง	8
เพิ่ม 2 ห้อง	6
เพิ่มมากกว่า 2 ห้อง	1

จากการสำรวจพบว่า ไม่มีการเพิ่มพื้นที่พิเศษ จำนวน 3 ราย ส่วนที่เหลือ 15 ราย มีการเพิ่มพื้นที่พิเศษ โดยที่นิยมมากที่สุดคือการดัดแปลงที่จอดรถ โดยไม่ต่อเติม 8 ราย ส่วนที่เหลืออีก 7 รายเป็นการต่อเติมเพื่อพื้นที่พิเศษ

#### 5.1.4) การต่อเติมโรงจอดรถ

ในการสำรวจ พบว่ามีการต่อเติมหรือเปลี่ยนแปลงที่จอดรถ 15 ราย ในที่นี้เป็น การต่อเติมเพื่อเพิ่มขนาดให้สามารถจอดรถได้มากกว่าแบบมาตรฐาน (มาตรฐานจอดได้ 2 คัน) จำนวน 12 ราย ซึ่งส่วนใหญ่เตรียมที่จอดรถได้ 4 คัน

ตาราง 5.1.4.1 แสดงจำนวนรถที่มีอยู่กับจำนวนที่จอดรถหลังต่อเติม

จำนวนรถ หรือ จำนวนที่ จอดรถ	รถที่มีอยู่ปัจจุบัน (ราย)	จำนวนที่จอดรถ (ราย)
1 คัน	6	
2 คัน	2	6
3 คัน	3	4
4 คัน	4	7
มากกว่า 4 คัน	5	1

ตาราง 5.1.4.2 แสดงจำนวนรายที่มีการสำรองที่จอดรถ

การสำรองที่จอดรถ	ไม่ต่อเติม	ต่อขยาย	แยกอาคาร	รวม
ไม่ได้สำรอง	2			2
สำรองไว้ 1 คัน	2	7	6	15
สำรองไว้ 2 คัน			1	1
รวม	4	7	7	18

#### 5.1.5) การต่อเติม เปลี่ยนแปลง ตามกลุ่มลักษณะการใช้งาน

ผลพบว่า พื้นที่ ต่อเติมเปลี่ยนแปลง สามารถจัดกลุ่ม ได้ 3 ลักษณะคือ พื้นที่ ส่วนบริการ ได้แก่ พื้นที่เพื่อเป็นที่พักและที่ทำงานของคนรับใช้ คือ ห้องนอน-ห้องน้ำคนรับใช้, ห้องครัว, ที่ซักกรีด, โถงอเนกประสงค์ ลักษณะต่อมาคือ พื้นที่พิเศษ เป็นพื้นที่ไว้ใช้เพื่อตอบสนองความต้องการอันเป็นลักษณะเฉพาะของครอบครัว และลักษณะสุดท้าย คือ ที่จอดรถ เพื่อสำรองให้แก่บุตร-ธิดา

ตาราง 5.1.5 แสดงการต่อเติมเปลี่ยนแปลงตามลักษณะกลุ่มการใช้พื้นที่

ลักษณะกลุ่ม	มีการเปลี่ยนแปลง	ไม่มีการเปลี่ยนแปลง
ส่วนบริการ	14	4
การเพิ่มส่วนพื้นที่พิเศษ	14	4
ที่จอดรถ	15	3

#### 5.1.6) สัดส่วนอาคารปกคลุมพื้นที่ดิน

สัดส่วนอาคารปกคลุมพื้นที่ดิน หมายถึง การเทียบอัตราส่วนของพื้นที่อาคาร ชั้นล่าง กับ พื้นที่ดินทั้งหมดของแปลงที่ดิน ซึ่งสะท้อนให้เห็นว่ามีพื้นที่ว่างที่ไม่มีการปลูกสร้างเท่าไร

ตาราง 5.1.6 แสดงอัตราส่วนพื้นที่อาคารคลุมพื้นที่ดินก่อนและหลังการต่อเติม

สัดส่วนอาคารปกคลุมพื้นที่ดิน	ก่อนต่อเติม	หลังการต่อเติม
ต่ำกว่า 30%	13	1
31% - 40%	5	7
41% - 50%	-	9
มากกว่า 50%	-	2



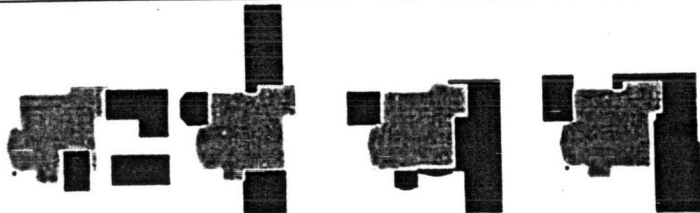
#### 5.1.7) ขนาดพื้นที่ใช้สอยตัวอาคาร

จากการสำรวจพบว่า พื้นที่ใช้สอยในตัวอาคารแบบมาตรฐาน ในบ้านระดับราคา 10 ล้านบาทขึ้นไป มีพื้นที่ใช้สอยในตัวอาคารอยู่ที่ 300-350 ตารางเมตร แต่หลังจากการต่อเติม พบว่ามีพื้นที่ใช้สอยอยู่ที่ 400-450 ตารางเมตร ซึ่งเป็นการเพิ่มขึ้นโดยเฉลี่ย 100 ตารางเมตร

ตาราง 5.1.7 แสดงขนาดพื้นที่ใช้สอยในตัวอาคารก่อนและหลังการต่อเติม

พื้นที่ใช้สอย (ตารางเมตร)	ก่อนการต่อเติม	หลังการต่อเติม
250 – 300	4	-
300 – 350	14	2
350 – 400	-	2
400 – 450	-	9
450 – 500	-	3
500 – 550	-	1
550 - 600	-	2

แผนภูมิ 5.1.7 ลักษณะส่วนต่อเติม

บ้านแบบ A	
บ้านแบบ B	
บ้านแบบ C	



### 5.1.8) สาเหตุและปัจจัยที่ทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงต่อเติม

5.1.8.1) ส่วนบริการ เป็นส่วนที่มีการต่อเติมและเปลี่ยนแปลงในเกือบทุกหลัง โดยส่วนดังกล่าวประกอบด้วย ห้องครัว โถงอเนกประสงค์ ห้องนอน-ห้องน้ำคนรับใช้ และ ห้องเก็บของ

#### สาเหตุและปัจจัยที่ทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงต่อเติมส่วนบริการ

ก) ครัว ตามที่สำรวจพบว่า ครัวเป็นที่ปรุงอาหารและเตรียมอาหาร อีกทั้งเป็นที่รับประทานอาหารของคนรับใช้ ซึ่งการเตรียมส่วนผสมอาหาร เครื่องประกอบอาหารและการทำอาหารเป็นงานของคนรับใช้ สรุปได้ว่าพื้นที่ครัวในบ้านระดับราคาสูงเป็นพื้นที่ใช้งานโดยคนรับใช้มากกว่าเจ้าของบ้าน เป็นสาเหตุให้เจ้าของบ้านระดับราคาสูง มีความต้องการที่จะแยกส่วนหรือ ปิดกั้น ออกจากส่วนของเจ้าของบ้านและส่วนของแขก โดยจะเป็นส่วนหนึ่งของส่วนบริการ

ข) โถงอเนกประสงค์ พบว่า มีความจำเป็นเพื่อวัตถุประสงค์หลายอย่าง ส่วนใหญ่จะเป็นพื้นที่เปิดโล่งหลังคาคลุมเพื่อเป็นที่รีดผ้า เป็นที่พักของคนรับใช้ที่ระบายอากาศได้ดี และยังเป็นพื้นที่ที่สามารถนำราวตากผ้าเข้ามาหลบฝนได้ อีกทั้งทำหน้าที่เป็นบริเวณแบ่งระหว่างส่วนบริการกับส่วนตัวอาคารหลักของเจ้าของบ้าน ซึ่งเจ้าของบ้านส่วนใหญ่จัดเป็นส่วนของคนรับใช้ซึ่งไม่ได้ตกแต่งอะไรมากมายนัก แต่ทำเพื่อความสะดวกในการจัดการงานต่างๆของคนรับใช้โดยไม่ให้เข้ามาเกี่ยวข้องกับตัวอาคารร่วมกับเจ้าของบ้าน

ค) ห้องน้ำและห้องนอนคนรับใช้ จากที่พบว่าเจ้าของบ้านระดับราคาสูงทั้งหมดในการวิจัยในครั้งนี้มีคนรับใช้ และส่วนใหญ่จะต่อเติมย้ายห้องนอนและห้องน้ำคนรับใช้ ออกจากที่เดิมซึ่งอยู่ในตัวบ้าน เนื่องจากต้องการแยกส่วนของคนรับใช้ออกไป เพื่อความเรียบร้อย โดยต่อเติมหลบไว้ในส่วนหลัง และเชื่อมต่อกับส่วนบริการอื่นๆ เจ้าของบ้านจะจัดให้ห้องนอนของคนรับใช้ใหญ่กว่าที่โครงการเตรียมไว้และมีห้องน้ำที่เชื่อมกับตัวห้อง เพื่อความสะดวกสบาย เพราะคนรับใช้ส่วนใหญ่จะเป็นผู้หญิง เป็นการให้ความสำคัญในการอยู่อาศัยของคนรับใช้ เพราะการมีคนรับใช้เป็นเรื่องจำเป็นเพราะเจ้าของบ้านไม่ต้องการที่จะทำงานบ้านเอง และการเลี้ยงดูคนรับใช้ที่ถูกต้องจึงเป็นเรื่องธรรมดาของเจ้าของบ้านที่ซื้อบ้านราคาสูง พบว่าคนรับใช้บางคนอยู่กับเจ้าของบ้านมานานนับ 10 ปี

ง) ห้องเก็บของ เป็นความต้องการ เพื่อเป็นที่เก็บของบางอย่างที่ไม่มี ความจำเป็นต้องใช้เป็นประจำ เพื่อความเรียบร้อยและเป็นระเบียบของบ้าน รวมทั้งอุปกรณ์การทำงานของคนรับใช้ ซึ่งเดิม ตามบ้านแบบมาตรฐานได้เตรียมไว้เป็นห้องใต้บันไดแต่ทางเจ้าของบ้านคิดว่าไม่เพียงพอ จึงนิยมเก็บของที่เป็นของตกแต่งหรือที่จำเป็นใช้งานของตัวเจ้าของบ้านไว้ที่ใต้บันได และมีห้องเก็บของไว้ให้คนรับใช้เก็บของที่มีไว้เพื่องานบริการต่างๆ เช่น เครื่องมือทำ

สวน อุปกรณ์ทำความสะอาด ร่มสนาม เก้าอี้สวน ส่วนห้องเก็บของของเจ้าของบ้านซึ่งอยู่ใต้บันได ในตัวอาคารก็จะเป็นที่เก็บถุงกอล์ฟ

จะเห็นว่า การต่อเติมส่วนบริการที่เป็นการต่อเติมที่พบมากที่สุด ซึ่งสะท้อนให้เห็นว่าวิถีการดำรงชีวิตของคนกลุ่มนี้ จะมีคนรับใช้อยู่ประจำบ้านเพื่อแบ่งเบาภาระเรื่องทำงานบ้าน แทนเจ้าของบ้านและสมาชิกในครอบครัว ดังนั้น บ้านระดับราคาสูงจะมี คนที่ต่างระดับชนชั้นอาศัยอยู่ด้วยกัน

5.1.8.2) ส่วนพื้นที่พิเศษ เป็นพื้นที่ ที่เจ้าของบ้านต้องการใช้สอยเพื่อกิจกรรมบางอย่างของสมาชิกในครอบครัว ซึ่งบ้านแบบมาตรฐานได้เตรียมไว้ไม่พอหรือไม่ตรงกับจุดประสงค์การใช้ จึงได้มีการปรับเปลี่ยนหรือเพิ่มเติม เพื่อตอบสนองความต้องการอันเป็นลักษณะเฉพาะตัว ผลจากการสำรวจพบพื้นที่บางอย่างมีลักษณะคล้ายกัน ซึ่งสะท้อนให้เห็นลักษณะพื้นฐานเฉพาะกลุ่มอันเป็นอย่างเดียวกัน แต่อย่างไรก็ตามยังมีพื้นที่เพื่อการตอบสนองความต้องการอันเป็นลักษณะเฉพาะครอบครัวปรากฏอยู่ด้วย ซึ่งการต่อเติมที่มากขึ้นอีกไปนั้น จะเป็นการตอบสนองความต้องการเฉพาะตัวมากกว่าความพอเพียงหรือความจำเป็น

เพื่อให้เป็นไปตามจุดมุ่งหมายที่จะทราบถึงพื้นที่ ซึ่งคนกลุ่มนี้ต้องการมากที่สุด จึงจะแสดงผลพื้นที่พิเศษที่ปรากฏขึ้นซ้ำๆ ในบ้านที่ทำการสำรวจ ดังนี้

ก) ห้องโฮมเธียเตอร์ เป็นที่นิยมมากที่สุด เพราะความต้องการให้ห้องนี้เป็นห้องส่วนหนึ่งของครอบครัวและแยกออกจากห้องรับแขก โดยชัดเจนเพื่อ ไม่ให้เกิดความซับซ้อนของกิจกรรม เช่น เมื่อพ่อแม่รับแขกในห้องรับแขกลูกยังสามารถเล่นเกมส์หรือดูทีวี ในห้องโฮมเธียเตอร์ได้ ข้อสังเกตอย่างหนึ่ง คือส่วนใหญ่ในบ้านระดับราคาสูง จะไม่มีทีวีในห้องรับแขก ถึงแม้ว่าจะไม่มีแขกมาบ้านบ่อยนักก็ตาม

ข) ห้องทำงาน เป็นความต้องการใช้งานของเจ้าของบ้านระดับ 10 ล้านบาท ที่นิยมรองลงมาจากห้องโฮมเธียเตอร์ ด้วยเหตุผลที่ว่า เจ้าของบ้านต้องการนำงานกลับมามีที่บ้าน เพราะส่วนใหญ่เป็นเจ้าของกิจการซึ่งทำงานหนักจึงต้องการความเป็นส่วนตัวและไม่ปะปนกับกิจกรรมอื่นๆ ถึงแม้จะใช้ประโยชน์จากห้องนี้ วันละไม่ถึง 1-2 ชั่วโมงก็ตาม

ค) ห้องนอนแขก เป็นความต้องการสำรองไว้กรณีที่มีญาติหรือเพื่อนมาพัก เพื่ออำนวยความสะดวกและความเป็นส่วนตัวของเจ้าของบ้านเองและของแขก ส่วนใหญ่จะเป็นการเตรียมไว้ในชั้นล่าง เพื่อความเป็นส่วนตัวแยกออกจากส่วนของเจ้าของบ้านในชั้นบน

ทั้ง 3 รายการข้างต้นจะพบว่า เป็นที่นิยมที่จะจัดให้มีในบ้านระดับราคา 10 ล้านบาท แต่ในบางรายยังมีพื้นที่พิเศษอย่างอื่นอีก เช่น ห้องดนตรี สาเหตุมาจากความต้องการให้เป็น

กิจกรรมสำหรับลูก ห้องออกกำลังกาย เพื่อความสะดวกในการออกกำลังกายของคนในบ้าน ห้องพระ ห้องนั่งเล่น ฯลฯ เพื่อเป็นการตอบสนองความต้องการส่วนตัว ถึงแม้ว่าพื้นที่เหล่านั้นจะไม่ได้ใช้เป็นประจำทุกวันก็ตาม

5.1.8.3) ที่จอดรถ ในส่วนนี้มีการต่อเติมเพื่อขยายพื้นที่ให้สามารถจอดรถได้จำนวนมากขึ้น ด้วยสาเหตุความต้องการสำรองไว้ในอนาคต เพราะส่วนใหญ่เจ้าของระดับราคา 10 ล้านบาท จะมีบุตร - ธิดา อยู่ในช่วงวัยรุ่น ซึ่งอีกไม่นานก็ต้องเข้ามหาวิทยาลัย ซึ่งโดยส่วนใหญ่เมื่อลูกเข้ามหาวิทยาลัยก็จะมีรถให้ใช้เป็นส่วนตัว และการขยายที่จอดรถนั้นส่วนใหญ่ จะเป็นการทำขึ้นมาใหม่และใช้พื้นที่ที่จอดรถเดิมเป็นห้องพิเศษ จุดนี้จะทำให้หน้าตาบ้านแต่ละหลังเปลี่ยนไปจากแบบมาตรฐาน เพราะเมื่อปิดที่จอดรถที่อยู่บริเวณหน้าบ้านและต่อเติมโรงรถก็ทำให้รูปทรงหน้าบ้านเปลี่ยนไป แต่สิ่งที่สำคัญที่สุด คือ ความพอเพียงในการจอดรถที่จะเกิดขึ้นในอนาคต เป็นสิ่งที่เจ้าของบ้านเป็นห่วงมากกว่า

## 5.2) การวิเคราะห์ข้อมูล

หลังจากได้ข้อมูลตามที่ได้ปรากฏข้างต้น เราจึงนำมาวิเคราะห์เพื่อหาสาเหตุของการต่อเติมเปลี่ยนแปลงบ้านเค็ยระดับราคา 10 ล้านบาทขึ้นไป ที่เกิดขึ้นก่อนเข้าอยู่อาศัยโดยพื้นฐานของการวิจัยนี้ที่เน้นการทำความเข้าใจถึง สาเหตุ หรือ ปัจจัยที่ทำให้เจ้าของบ้านระดับราคา 10 ล้านบาทขึ้นไป ทำการต่อเติมเปลี่ยนแปลงบ้านของตนก่อนเข้าอยู่อาศัยโดยเป็นการทำความเข้าใจในแง่ของสังคม พฤติกรรม และความต้องการเป็นหลักมากกว่าเรื่องของกายภาพ หรือรูปแบบสถาปัตยกรรมและโครงสร้าง

จากการรวบรวมข้อมูลเห็นเด่นชัดว่า ผู้ที่เป็นเจ้าของบ้านในระดับ 10 ล้านบาทขึ้นไปนั้นมีความสัมพันธ์กันระหว่างอาชีพกับรายได้ ซึ่งจะเห็นว่าส่วนใหญ่เป็นเจ้าของกิจการอายุระหว่าง 46 - 55 ปี และมีลักษณะใกล้เคียงกัน คือแต่งงานมีบุตร 2 - 3 คน ซึ่งอยู่ในวัยมัธยมศึกษา ข้อเท็จจริงนี้จะทำให้เราสามารถทำความเข้าใจ ถึง ภูมิภาค และ การดำรงชีวิตได้ของคนกลุ่มนี้และเข้าใจได้ว่าผู้ที่ซื้อบ้านกลุ่มนี้จัดอยู่ในวัยผู้ใหญ่ตอนกลางหรือวัยกลางคน

นอกจากนี้การเข้าสู่วัยกลางคนแล้วสามารถซื้อบ้านระดับราคา 10 ล้านบาทขึ้นไป ได้ ถือว่าประสบความสำเร็จทางด้านการงานจากการเป็นเจ้าของกิจการ ซึ่งทำให้มีสถานะทางการเงินดีพอที่จะซื้อบ้านในระดับราคาสูงได้ การที่ผู้วิจัยต้องกล่าวถึง อายุ สถานะภาพ ความสามารถทางการเงิน และความสำเร็จทางด้านอาชีพการงาน เพื่อต้องการให้เข้าใจว่า คนกลุ่มนี้

แตกต่างจากวัยกลางคนในกลุ่มอื่นๆ เช่นวัยกลางคนที่ยังเป็นพนักงานลูกจ้าง หรือ ข้าราชการวัยกลางคน ซึ่งต่างก็มีลักษณะเฉพาะของกลุ่ม แยกแตกต่างกันออกไปตามลักษณะอาชีพ

เมื่อทำการวิเคราะห์ถึงความต้องการหรือแรงขับที่ทำให้คนกลุ่มนี้ซื้อบ้านระดับราคา 10 ล้านบาทขึ้นไปทำการต่อเติมหรือเปลี่ยนแปลงบ้านก่อนการเข้าอยู่อาศัยนั้นจึงขอนำทฤษฎีความต้องการของ Abraham H.Maslow (1908 – 1970) มาเพื่อให้เกิดความเข้าใจ จากการที่ Maslow ได้แบ่งลำดับขั้นของความต้องการเป็น 5 ขั้นไว้ดังนี้

### แผนภูมิ 5.2 ลำดับความต้องการของมนุษย์ (Abraham H.Maslow)



Abraham H.Maslow ได้กล่าวว่าความต้องการจะพัฒนาตามลำดับขั้นขึ้นอยู่กับความสามารถของบุคคลนั้นๆ ที่จะแสวงหาสิ่งต่างๆ เพื่อตอบสนองความต้องการมากน้อยต่างกัน แต่จะเริ่มจากขั้นแรกก่อนเสมอ และเมื่อได้รับการตอบสนองแล้วก็จะมีความต้องการในลำดับขั้นที่เพิ่มขึ้นไปอีกลำดับต่อไป

จากทฤษฎีดังกล่าวเมื่อนำมาวิเคราะห์ร่วมกับข้อมูล ทำให้เข้าใจว่า กลุ่มคนที่ซื้อบ้านระดับราคาสูงในการวิจัยนี้ได้ตอบสนองความต้องการในลำดับที่ 1 ความต้องการทางกาย และลำดับที่ 2 ความต้องการเรื่องความมั่นคงปลอดภัย แล้ว ปัจจุบันอยู่ในขั้นตอบสนองความต้องการทางสังคม และ ขั้นความต้องการโคเคนสร้างความเป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัว โดยอธิบายได้จากการต่อเติมพื้นที่ต่างๆ เพื่อตอบสนองความต้องการของเจ้าของบ้าน และชี้ให้เห็นสาเหตุของแรงจูงใจหรือแรงกระตุ้นในการต่อเติมบ้าน ได้เป็น 3 สาเหตุดังนี้

- ความต้องการแบ่งสัดส่วน
- ความต้องการตอบสนองลักษณะเฉพาะตัว
- ความต้องการสำรองเพื่ออนาคต

### 5.2.1) ความต้องการแบ่งสัดส่วน

ก่อนอื่นต้องทำความเข้าใจก่อนว่า เจ้าของบ้านระดับราคาสูงคือผู้มีฐานะทางการเงิน เป็นเจ้าของธุรกิจ จัดเป็นชนชั้นสูงส่วนล่าง ตามวิธีการจัดของ Social Research Institute ใน Chicago ซึ่งตามทฤษฎีว่าคนที่อยู่ในระดับชนชั้นเดียวกัน ก็จะมีลักษณะบ่งบอกที่คล้ายกัน ซึ่งก็พบเช่นนั้นในการวิจัยครั้งนี้ สังเกตได้ว่าทุกบ้านจะมีคนรับใช้ ซึ่งในบ้านระดับราคาต่ำกว่าไม่พบว่าการมีคนรับใช้ภายในบ้านมีไม่มากนัก แต่บ้านระดับราคานี้ต้องมีคนรับใช้

ทำให้บ้านระดับราคาสูง นั้นไม่ได้ประกอบด้วยเพียงคนในครอบครัววงในที่มาอาศัยอยู่ร่วมกันเท่านั้น แต่จะมี คนนอกครอบครัว เพิ่มเติมเข้ามา ประกอบโดยเป็นการอยู่แบบเกื้อหนุนกัน ในที่นี้หมายถึง คนรับใช้ที่อยู่เป็นประจำ , ญาติหรือแขก ที่แวะเวียนเข้ามา โดยแท้ที่จริงแล้ว บ้านระดับราคาสูงประกอบด้วย คนที่ต่างชนชั้น และ มีระดับความใกล้ชิดต่างกัน จึงทำให้เจ้าของบ้านต้องทำการแบ่งสัดส่วน พื้นที่ออกตามลักษณะของคนที่ใช้พื้นที่นั้น ตามที่ได้พบความต้องการแยกส่วนของคนรับใช้ ส่วนของสมาชิกในครอบครัวและส่วนของแขก จึงขอขยายความดังนี้

#### ก) การแยกส่วนคนรับใช้

การมีคนรับใช้ภายในบ้าน และถือได้ว่าเป็นเรื่องปกติที่คนกลุ่มนี้จะมีคนรับใช้เพื่อ ทำงานบ้านแทนตนและครอบครัวเพื่อความสะดวกสบายของสมาชิกในครอบครัว เสมือนเป็นหน้าที่ตามวัฒนธรรมของสังคมหลายสังคมที่ผู้นำครอบครัวที่มีฐานะ ต้องมีคนรับใช้มาช่วยแบ่งเบาภาระงานบ้านที่ต้องทำทุกวันแทนตนและสมาชิกในครอบครัว ดังนั้นการต่อเติมส่วนบริการอันได้แก่ ห้องครัว ห้องนอน และห้องน้ำคนรับใช้ ห้องเก็บของ โถงอเนกประสงค์ ห้องซักรีด ลานซักล้าง เป็นการต่อเติมเพื่อให้เจ้าของบ้านได้รับการบริการที่สมบูรณ์ที่สุด ในการแยกส่วนของคนรับใช้ เจ้าของบ้านจะคำนึงถึง 3 ปัจจัย คือความปลอดภัยของสมาชิกในครอบครัว, ความสะดวกในการได้รับบริการ และ แสดงให้เห็นถึงความแตกต่างทางชนชั้น

เรื่องความปลอดภัย เห็นได้จากการจัดให้บ้านสามารถล้อมคอกประตูส่วนของเจ้าของบ้านไว้ กั้นระหว่างบ้านหลักกับพื้นที่ส่วนบริการ คนรับใช้จะเข้ามาไม่ได้ แต่คนรับใช้ก็สามารถออกไปนอกบ้าน ทำกับข้าว ทำงานบ้าน เช่น ซักผ้า รีดผ้า เมื่อเจ้าของบ้านต้องการปิดไม่ว่าจะเวลากลางคืนเวลานอนหรือไม่อยู่บ้าน เรื่องความสะดวกในการบริการจะเห็นได้จากการขยายพื้นที่และมีพื้นที่ต่าง ๆ อย่างพอเพียงไม่ว่าจะเป็นครัวที่ใหญ่กัน ห้องเก็บของ ที่ซักรีด ห้องนอนคนรับใช้ ส่วนในเรื่องชนชั้นนั้นก็เห็นได้ว่า เกิดการแบ่งส่วนบริการของคนรับใช้ไว้เป็นส่วนมีทางเข้าออกของตัวเอง ไม่ใช้ประตูใหญ่ร่วมกันกับเจ้าของบ้าน และอยู่หลบมุมไว้ กั้นละด้านกับสวนและห้องรับแขก อีกทั้งใช้วัสดุตกแต่งไม่มีราคาไม่แพง

#### ข) การแยกส่วนของแขก

ด้วยฐานะทางสังคมของเจ้าของบ้านระดับราคาสูง ที่เป็นเจ้าของกิจการหรือผู้บริหารระดับสูง ซึ่งมักจะต้อนรับแขกที่หรือผู้มาเยือนมากขึ้น เพื่อรักษาความสัมพันธ์ระหว่างคนกับกลุ่มของตน ซึ่งแขกจะเป็นคนในระดับชนชั้นใกล้เคียงกัน หรือ อาจจะเป็นญาติของตน ซึ่งถือว่าเป็นครอบครัววงนอก (Extended Family) แต่ ก็ไม่ใช่สมาชิกในครอบครัวหรือครอบครัววงใน (Nuclear Family) จึงมักจะแยกส่วนที่ต้องรับแขกออกจากส่วนของครอบครัว เพื่อให้เกิดความสะดวกสบายและไม่เสียความเป็นส่วนตัวของสมาชิก จะเห็นได้จากว่า บ้านระดับราคาสูง จะไม่ใช่ห้องรับแขกเป็นที่ดูทีวีของสมาชิกในครอบครัว แต่จะมีห้องต่างหากเพื่อให้สมาชิกในครอบครัวอยู่และดูทีวีร่วมกัน ในงานวิจัยนี้เรียกห้องนี้ว่าห้องโฮมเธียเตอร์ (ซึ่งเป็นพื้นที่พิเศษที่ไม่มีในแบบมาตรฐาน) เพื่อให้เข้าใจจึงขอทบทวนว่า คนกลุ่มนี้มีลูกในช่วงวัยเรียนมัธยม ซึ่งยังเด็กและชน ซึ่งอาจจะรบกวนการสนทนาหรือลูกๆอาจจะต้องการทำกิจกรรมตามวัยของตนและไม่อยากที่จะอยู่ร่วมในขณะที่พ่อแม่รับแขก

ในการศึกษาพบว่าในบ้านบางหลังที่มีห้องนอนสำหรับแขก จะพบว่าอยู่ในชั้นล่าง เพราะความต้องการให้ชั้นบน ยังเป็นส่วนตัวของครอบครัว

#### 5.2.2) ความต้องการตอบสนองลักษณะเฉพาะตัว

จากที่พบว่า บ้านระดับราคาสูงที่ทำการสำรวจในงานวิจัยนี้ มีการต่อเติมขยายส่วนบริการ และ ที่จอดรถออกจากโครงสร้างตัวบ้านหลัก ทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงการใช้สอยภายในตัวบ้านโดยเฉพาะในชั้นล่าง การสำรวจพบว่าเจ้าของบ้านได้จัดพื้นที่ใหม่ โดยเป็นการจัดพื้นที่ใช้สอยในลักษณะการใช้งานที่ไม่มีในแบบมาตรฐานมาก่อน ในงานวิจัยนี้เรียกว่า “พื้นที่พิเศษ”

พื้นที่พิเศษ มีเพื่อกิจกรรมอย่างเฉพาะเจาะจง ตามความต้องการส่วนตัวของเจ้าของบ้านและสมาชิก เป็นการตอบสนอง พฤติกรรมหรือลักษณะการดำรงชีวิตของครอบครัวในชนชั้นนี้ ซึ่งได้สร้างรูปแบบเฉพาะตัวเป็นของตัวเอง และแสดงออกมามากกว่ากลุ่มที่เป็นเจ้าของบ้านในระดับราคาที่ต่ำกว่า เป็นผลทำให้เกิดห้องพิเศษต่างๆในบ้านระดับราคานี้ เช่น ห้องโฮมเธียเตอร์ ห้องทำงาน ห้องออกกำลังกาย ห้องดนตรี ห้องพระ และ บ่อเลี้ยงปลา ห้องยิ่งมากยิ่งขึ้นแสดงให้เห็นลักษณะเฉพาะตัวของครอบครัว ถ้ากล่าวเทียบกับทฤษฎีของ Maslow ก็จะเข้าใจได้ว่าเป็นลำดับขั้นที่ 4 ซึ่งแสดงให้เห็นถึงการตอบสนองความต้องการเฉพาะตัวซึ่งเป็นเอกลักษณ์มากกว่าทั่วไป

ยกตัวอย่างเช่น บ้านในกลุ่มตัวอย่างที่ 4 ที่มีการต่อเติมมากที่สุด และการจัดให้มีห้องพิเศษ ตามความต้องการอันเป็นลักษณะเฉพาะตัว เช่น การทำห้องทำงาน ในชั้นล่าง 2 ห้อง ซึ่งเป็นที่ทำงานของพ่อหนึ่งห้องและเป็นที่เรียนพิเศษและเป็นที่ทำรายงานกับเพื่อนๆของลูกสาว อีก 1

ห้อง จึงต้องมีห้องทำงาน 2 ห้อง ซึ่งเป็นการแสดงออกถึงความต้องการเฉพาะตัว ซึ่งเกิดขึ้นตามฐานะ, กลุ่มตัวอย่างที่ 13 มีห้องออกกำลังกายของคนในครอบครัว ซึ่งเป็นความชอบของแม่บ้าน ห้องซ้อมดนตรีของเด็กๆ เนื่องจากการส่งเสริมของพ่อแม่

นอกจากพื้นที่พิเศษแล้ว ยังมีส่วนต่อเติมและเปลี่ยนแปลง อื่นๆซึ่งแสดงถึงลักษณะเฉพาะตัวของครอบครัว อาทิ การตกแต่งภายในบ้าน, การเปลี่ยนรูปมุขประตูหน้า, รูปแบบและรูปทรงของที่จอดรถ

ภาพประกอบ 5.2.2.1 การต่อเติมที่จอดรถเพื่อสร้างเอกลักษณ์เฉพาะตัว ในบ้านกลุ่มตัวอย่างรายที่ 4



เป็นการเปลี่ยนแปลง ตามความต้องการของเจ้าของบ้าน เพื่อสร้างลักษณะเฉพาะตัว ซึ่งจะมีการแสดงออกมากขึ้นอยู่กับฐานะ และ ระดับความต้องการที่ไม่เท่ากัน แต่ส่วนใหญ่ในบ้านระดับราคานี้ มักจะมีการเปลี่ยนแปลงในเรื่องนี้ รองลงมาจาก การเพิ่มพื้นที่พิเศษภายในอาคาร

ศูนย์วิจัยทรัพยากร  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ภาพประกอบ 5.2.2.2 การต่อเติมที่จอดรถเพื่อสร้างเอกลักษณ์เฉพาะตัว ใน บ้านกลุ่มตัวอย่างรายที่ 8



### 5.2.3) ความต้องการสำรองไว้เพื่ออนาคต

ในการสำรวจพบลักษณะการตัดสินใจต่อเติมเปลี่ยนแปลง จากความต้องการสำรองไว้ล่วงหน้า เพราะคนกลุ่มนี้มักจะคาดการณ์ในสิ่งที่จะเกิดขึ้นในอนาคตและป้องกันหรือเตรียมการรับกับสิ่งที่คาดว่าจะเกิดขึ้น ตรงตามทฤษฎีของ Everett M. Rogers & J.D. Stanfield ที่กล่าวถึงตัวกระตุ้นพฤติกรรมของมนุษย์ข้อหนึ่งว่า พฤติกรรมจะถูกกระตุ้นจากการเล็งเห็นปัญหา และต้องการที่จะป้องกันปัญหาที่จะเกิดขึ้นในอนาคต ( Prevent Possible Future Problem )

พฤติกรรมที่แสดงให้เห็นถึงความต้องการนี้มีอยู่หลายกรณี แต่ที่เด่นชัดและมีลักษณะคล้ายกันที่สุดในการสำรวจ คือ การสำรองที่จอดรถไว้เพื่อให้ลูก เมื่อคู่ถึงลักษณะครอบครัวที่พ่อบ้านและแม่บ้าน มีอายุเฉลี่ยที่ 46-55 ปี เป็นเจ้าของกิจการ ซึ่งเป็นกลุ่มคนที่มีอายุและประสบการณ์ อีกทั้งเป็นเจ้าของธุรกิจซึ่งต้องมีความสามารถในการบริหารจัดการ และการคาดการณ์อนาคต เป็นเรื่องปกติของคนเหล่านี้ที่เห็นว่า เมื่อลูกซึ่งปัจจุบันอยู่ในวัยเรียนมัธยมปลาย เมื่อโตขึ้นในระดับมหาวิทยาลัยก็ต้องซื้อรถให้ ซึ่งนั่นหมายถึงเวลาอีก 3-5 ปีข้างหน้า แต่การปรับปรุงหรือต่อเติมบ้านไม่ใช่เรื่องที่จะทำกันบ่อยๆ เจ้าของบ้านก็จะตัดสินใจทำในครั้งเดียวกันเพื่อสำรองและป้องกันปัญหาที่จะเกิดขึ้นในอนาคต และ ต้องทำความเข้าใจว่าการซื้อรถให้ลูกถือเป็นพฤติกรรมทางสังคมปกติของคนกลุ่มนี้ ซึ่งมีฐานะและมีลักษณะคล้ายกันในชนชั้นเดียวกัน จึงพบว่ามีการเพิ่มที่จอดรถ ตามตาราง 5.1.4.1 และตาราง 5.1.4.2



นอกจากนี้ยังมีพฤติกรรมบางอย่างที่แสดงให้เห็น การสำรองไว้เพื่ออนาคตอีก เช่น การขยายห้องเก็บของในส่วนบริการ, การขยายห้องนอนลูกสาวเพื่อสร้างห้องแต่งตัวหรือห้องเก็บเสื้อผ้าขนาดใหญ่ ทั้งที่ปัจจุบันลูกยังเรียนมัธยม ,การเตรียมห้องนอนแขก เพื่อใช้รับแขก หรือสำรองไว้เมื่อคนแก่ภายในบ้านไม่สามารถเดินขึ้นบันไดได้

สาเหตุแห่งความต้องการทั้ง 3 สิ่งที่กล่าวมานั้นจะเป็นความต้องการที่เจ้าของบ้านระดับราคาสูง มีและใช้ในการตัดสินใจต่อเติมในส่วนต่างๆ ตามความเหมาะสมในเรื่องค่าใช้จ่าย ไม่ใช่เป็นการต่อเติมเพื่อความจำเป็นหรือความพอเพียงแต่ประการใด แต่เพื่อเป็นการแสดงออกตามกลุ่มในระดับชนชั้นของสังคม หรืออาจถือว่าเป็นวัฒนธรรมที่ถูกถ่ายทอดกันมา ในอดีตชนชั้นสูง คหบดีต่างๆ ก็จะมีข้าทาสบริวารคอยรับใช้ อีกทั้งสมาชิกในครอบครัวก็จะสะดวกสบายตามฐานะของผู้นำครอบครัว ในปัจจุบันลักษณะสังคมได้เปลี่ยนไป แต่ผู้ที่มีฐานะก็นิยมที่จะมีบริวารหรือคนรับใช้ เพื่อแบ่งเบาภาระเรื่องงานบ้านต่างๆ เพื่อให้คนและครอบครัวได้สบายขึ้นตามฐานะ และ ให้สมาชิกมีสิ่งอำนวยความสะดวกขึ้นด้วยตามฐานะ เพื่อรักษาสภาพในสังคมในระดับชนชั้นเดียวกัน



ศูนย์วิทยทรัพยากร  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย